

FORMATION DIPLOMANTE

BAC PRO METIERS DU COMMERCERCE ET DE LA VENTE

Une formation ! Un métier ! Un emploi !

Session 2024/2025



321 rue du grand champ
73000 CHAMBERY
04.79.72.32.71
www.coiffure-vente-savoie.fr

FONCTIONS

Le titulaire de ce diplôme s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- contribuer au suivi des ventes
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- prospector des clients potentiels
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

SECTEURS D'ACTIVITE

Tous types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations peuvent aussi bien s'adresser à une clientèle de particuliers qu'à des professionnels

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

l'activité s'exerce essentiellement dans une unité commerciale (physique ou à distance)

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

L'activité nécessite des déplacements en visite clientèle ou une relation client à distance.

OBJECTIFS

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (option A)
- Prospector et valoriser l'offre commerciale (option B)
- Acquérir une culture générale

PRE-REQUIS / MODALITES D'ACCES

En 2 ans, si vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP)

En 3 ans, en sortie de 3ème, si validation par le Conseil de classe

- formation en CFA, en présentiel
- de 16 à 29 ans (si vous avez moins de 16 ans : avoir 15 ans dans l'année et valider un niveau 3ème)
- financement de la formation 100% par les OPCO et rémunération selon la réglementation en vigueur

L'accès à la formation est obligatoirement conditionné à la signature d'un contrat d'apprentissage

La durée de la formation est adaptable en fonction des besoins et du profil du candidat (modularisation, entrée permanente...)

Vous êtes porteur de handicap ? Nous contacter



CONTENU DE LA FORMATION

Modules de compétences

Diplôme éducation nationale

U1.1 : Economie - Droit

U1.2 : Mathématiques

U2 : Animation et gestion de l'espace commercial (opt A)
ou prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (opt B)

U3.1 : Vente - conseil

U3.2 : Suivi des ventes

U3.3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

U3.4 : Prévention santé environnement

U4.1 : Langue vivante 1

U4.2 : Langue vivante 2

U5.1 : Français

U5.2 : Histoire - Géographie

U6 : Arts appliqués et cultures artistiques

U7 : Education physique et sportive

Le candidat est présenté aux différentes unités à l'issue de sa formation. Il peut valider tout ou partie des unités professionnelles ou générales. En cas de validation partielle, le candidat conserve le bénéfice des unités acquises durant 5 ans

DEBOUCHES PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ETUDES

Débouchés

Le titulaire de ce BAC PRO exerce ses activités sous le contrôle d'un responsable sous l'appellation "chef de rayon", "chef des ventes", "responsable magasin", "responsable de secteur", "directeur commercial"...

L'activité s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. La mise en oeuvre des activités peut être différente selon la taille et la structure de l'organisation, la nature et la complexité des produits ou services commercialisés

Poursuites d'études

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel (ex-BTS MUC)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client



EQUIPEMENTS PEDAGOGIQUES / ENSEIGNEMENTS

Équipements pédagogiques

Notre centre de formation dispose d'un plateau technique "commerce", une salle informatique, des salles de cours disposant toutes de moyens de vidéoprojection et d'un accès à internet, de matériels informatiques mobiles (tablettes, PC hybrides...)

En 2024, mise en service de tableaux interactifs dans chaque classe

Enseignements

L'ensemble des formateurs de notre centre de formation sont recrutés à niveau BAC+3 minimum pour les enseignements généraux et BAC+2 minimum + expérience professionnelle pour les enseignements professionnels

Ils bénéficient tous de formations régulières pour un maintien et une évolution de leurs compétences

Notre CFA est certifié **QUALIOPi** pour :

- les actions de formation
- les actions de formation par apprentissage



RENSEIGNEMENTS

Téléphone : 04.79.72.32.71

Mail : contactcfa@coiffure-vente-savoie.fr

www.coiffure-vente-savoie.fr

*Vous êtes porteur
de handicap ?
Nous contacter*



Retrouvez nous sur les réseaux sociaux



CFA COIFFURE & VENTE

321 rue du grand champ - 73000 CHAMBERY

N° enregistrement DIRECCTE : 84730209673

Siret : 77646521300036 - APE : 8559B

N°UAI : 0731341L